

News Release

総資産営業ツール「S-Bridge」の提供開始

株式会社キャピタル・アセット・プランニング（本社：大阪市北区、代表取締役 北山雅一 以下、「当社」）は、株式会社静岡銀行（以下、「静岡銀行」）に対し当社サービスであるゴールベースプランニングシステムをカスタマイズの上、総資産営業ツール「S-Bridge」として提供しましたのでお知らせします。

■ 背景・目的

本ツールの提供にあたり、以下のような背景・目的を踏まえ、開発を行いました。

- **ゴールベースアプローチに基づく、長期かつ継続的な顧客リレーション構築を実現**
商品の紹介から、静岡銀行のお客さまのゴールならびにお客さまが現状保有する資産の状況（資産種類・通貨・投資対象国・地域等の分散状況、リスクリターン）を把握し、全体最適を考慮した上で提案する仕組みを整備
- **グループ連携による総資産営業体制の確立**
銀証連携のさらなる深化を実現し、グループ一体となった総資産営業体制を支援するためのプラットフォームを構築
- **より高度な顧客本位の業務運営を実現**
「顧客本位の営業運営に関する原則」において、「お客さまにふさわしいサービスの提供」「重要な情報の分かりやすい提供」が求められており、お客さまのライフプラン・ポートフォリオを可視化することでこれらのサービス提供・情報提供を実現し、より高度な顧客本位の業務運営を実施

■ 主な機能

1. ゴールベースプランニングの実現

お客さまの実現されたいイベントやゴールをお伺いし、これらを実現するための必要資金を算出します。必要資金の準備を目標として設定し、目標達成のための投資戦略を検討することができます。さらに、お客さまや配偶者さまに万一の事態が発生する場合の必要保障額も検討することができ、リスクを考慮した必要資金の算出にも対応しています。

2. 資産運用アンケートとの連携

静岡銀行がお客様の投資適合性を確認するために実施する「資産運用アンケート」を「S-Bridge」に組み込みました。これにより、プロセスの中で投資戦略を検討するとともに投資適合性を確認することができ、コンサルティングと事務手続きを一体として実施することが可能です。

3. 営業支援システム「S-CRM」との連携

営業支援システム「S-CRM」と連携して活用いただく仕組みを整備しました。お客様同意のもと、生年月日等のご本人情報や保有資産情報等を「S-CRM」から「S-Bridge」にデータ連携し、ヒアリングや入力にかかる負荷を削減します。

■ 画面イメージ



【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社キャピタル・アセット・プランニング

システムソリューション事業本部 マーケティング担当

TEL:03-6433-9150 Mail:smk_tokyo@cap-net.co.jp